

# ALICARACOL CIA. LTDA.

Planta: Barrio El Carmen, Pasaje A N3-147 y Pasaje Las Heliconias, Vía a Llano Grande; RUC: 1791771877001, email: danilopez3110@gmail.com. Telf (02) 2837310, Mov. 0992719072

---

Quito, DM. 18 de abril de 2019

Señores  
Accionista de la Compañía  
ALICARACOL  
Presente

De mi consideración:

En cumplimiento de mis deberes y obligaciones como Gerente General de la Empresa, consecuentemente su administrador y Representante Legal, a continuación, me permito poner en su conocimiento y consideración, el informe de administración, informe económico, labores y gestiones, por el ejercicio económico del año 2018.

Como se informó en las actividades del año 2017, Alicaracol Cía. Ltda. Ha estado buscando nuevas posibilidades de producción y comercio con la finalidad de incrementar nuestras ventas y generar mayores ingresos y réditos económicos tanto para sus socios como para sus empleados y personas afines que colaboran en esta Empresa, con ello se pretende dinamizar la economía de nuestra pequeña empresa, de esta manera cabe señalar que durante el año 2018 que nos compete hicimos un gran esfuerzo y conseguimos gestionar y obtener 2 nuevos sabores de bebidas de infusiones como son Canela y Anís, para conseguir esto se cumplió con todos los requerimientos para obtener los Registros Sanitarios que otorga el ARCSA, hicimos las respectivas pruebas y los análisis microbiológicos resultando muy satisfactorios y con muy buen sabor, esto lo conseguimos enviando las muestras al Laboratorio Bioquímico especializado y obtuvimos de esta manera los respectivos Registros Sanitarios.

Debemos mencionar también que se procedió a realizar algunas adecuaciones a la planta y mantenerla en perfectas condiciones a fin de que las inspecciones tanto de los Bomberos como de Medio Ambiente y del Municipio pasemos absolutamente sin ninguna novedad, por lo que fuimos certificados satisfactoriamente y consecuentemente conseguimos superar el buen funcionamiento de la planta.

Otra actividad muy importante que se realizó este año fue el rediseño de las etiquetas, para ello se trabajó con un diseñador y se consiguió mejorar muchísimo la imagen y además se le puso un color característico a cada sabor así manzanilla con color de fondo amarillo, cedrón con color rojo, toronjil color verde, hierba luisa con color azul, candela con color anaranjado y anís de color morado, esto permite que los sabores sean identificados muy rápidamente por nuestros clientes y con ello también esta permitiendo aumentar las ventas.

En lo que respecta a los gastos incurridos en estas mejoras y la obtención de 2 nuevos Registros Sanitarios debemos indicar que se realizaron nuevas inversiones que superaron

los \$ 10.000, los cuales fueron obtenidos de aportes de capital de los socios y también se utilizó los fondos de la dinámica comercial de venta de nuestros productos.

El ejercicio económico del año 2018, apenas alcanzó para cubrir los gastos de compra de materia prima, pago de sueldos y salarios, las adecuaciones indicadas y la generación de los 2 nuevos sabores, este fue el mayor logro y éxito obtenido durante al año 2018, nos queda como reto buscar y ampliar mercados para colocar nuestros productos.

En cuanto al nivel de ventas, estas se sitúan al mismo nivel que el año precedente es decir alcanzando los \$ 68600 durante todos el año como ingresos y como egresos una cantidad muy similar, por lo tanto se observa que apenas los ingresos cubrieron los egresos y nos mantenemos en el mercado con una cuota muy baja, esto nos indica el gran reto para los próximos años que son aumentar la capacidad de producción y sobre todos aumentar la capacidad de comercialización.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se ha trabajado intensamente y se ha conseguido generar un producto novedoso y hasta hace 2 años sin ninguna competencia, pero lamentablemente hace 1 año apareció en el mercado ya varias otras marcas con similares características y de similares sabores, esta nuevas marcas han conseguido ingresar a los mismos mercados donde nuestro producto se encuentra y es más se encuentra ocupando una percha en similares condiciones que nuestro producto, debemos observar que la marca nueva tiene una mejor presentación en cuanto a la botella por su diseño propio, pero habiendo nosotros adquirido unas pocas unidades, observamos que el sabor no es muy agradable, nuestro producto es de mucho mejor sabor, pero esto nos indica que debemos mejorar nosotros también la presentación para no perder competencia y no bajar nuestro nivel de ventas sino al contrario incrementar las ventas.

La logística y los canales de comercialización son un gran reto para Alicaracol, se pide a los socios un mayor empuje para conseguir los objetivos de la Empresa.

Para el próximo año se estima trabajar con degustaciones, ya que hemos observado que han dado muy buenos resultados y se incrementan las ventas rápidamente pero debemos presupuestar el costo de la actividad de degustación.

Sin otro particular, está en consideración de los socios este informe para su respectivo conocimiento.

Atentamente,



Ing. Danilo López  
Gerente General

